



Egymást képviseljük

BESZÉLGETÉS MECZNER VERÁVAL

Meczner Vera négy év Armel Operafesztivál, majd egy angliai egyetemen folytatott kultúrmenedzseri tanulmányok és gyakorlat után egyenként talált rá jelenlegi ügyfeleire. Azaz inkább ők találtak rá. Jelenleg nyolc művészt képviselve vezeti ügynökségét, s azt mondja, a piac végtelen, ugyanakkor Magyarországon a művészmenedzser olyan, akár a fehér holló. A Gradus Művészügynökség operaénekeseket, musicalszínészeket, karmestereket képvisel, illetve egy költő és egy zeneszerző is megtalálható a portfólióban.

– *Fiatalon vágott bele egy olyan hivatásba, amely gyakorlatilag hiányszakma Magyarországon. Eszerint vagy rengeteg erő van önben, vagy másokkal ellentétben ön látja a szakma jövőjét.*

– Manapság nagyon sok, különösen a zenei pályán mozgó művész szabadúszó, és közülük sokuknak nincs ideje, kedve, energiája arra, hogy a felkérések pénzügyi, jogi és logisztikai háttérével is foglalkozzon. A művészek sokan vannak, a képviseleti oldalon pedig alig vagyunk páran. Természetesen egy olyan művésznek, aki egy társulat tagja egy színházban, és ezenfelül néha elmege szinkronizálni, vagy felolvasást vállal a rádióban, nincs szüksége menedzserre. Én leginkább zenei téren működő művészeket képviselek, akik ritkábban tartoznak egyetlen színházhoz, az ország számos művészeti intézményében megfordulnak, különféle rendezvényeken szerepelnek, az ő életükbe nem fér bele, hogy szerződéseket olvassanak, vagy dátumokon vitakozzanak.

– *Ön a képviseleten túl munkát is szerez a művészeknek?*

– A jó együttműködés során előbb-utóbb ez már kibogozhatatlanná válik. A szokásjog alapján a felkérés a legtöbb esetben a művészhez érkezik, de minden egyéb feladat utána rám tartozik, az anyagiak, a körülmények tisztázása stb. Persze van olyan, hogy az egyik általam képviselt művész bekerül egy produkcióba, és megkérdezik, tudnék-e ajánlani mellé egy másikat. Vagy olyan is előfordul, hogy egy munkát remekül levezényelünk, és akkor a következő felkérés már egyenesen hozzám fut be. Ez nagyon szoros kapcsolat, amelyben mindkét fél együtt gondolkodik, építkezik és közösen dönt, ez biztosítja a sikeres együttműködést. Én is csak a művészek tudására, tehetségére építve tudok munkát szerezni, ezért is nagyon fontos, hogy akivel együtt dolgozom, azzal meglegyen a maximális bizalom.

– *A külföldi sztárénekesek tekintetében, illetve egyre inkább a magyarokéban is, azt hallani, hogy egy művésznek négy-öt-hat évre előre tele van a naptára. Az ember ez alapján azt gondolná, tényleg van mit menedzselni.*

– Ez azért csak a top-kategóriára vonatkozik. A legtöbb magyar művész esetében jó, ha néhány hónapra vagy maximum fél, egy évre látunk előre. A világ vezető operaházai és zenekarai valóban négy-öt évre terveznek előre, de a nagy többség nem.

– *A színházigazgatók szeretik a menedzsereket?*

– Vegyes tapasztalataim vannak e téren. A zenekarigazgatók, akik gyakran hívnak külföldi szólistákat, sokkal inkább hozzá vannak szokva ahhoz, hogy a menedzserrel tárgyaljanak. Ideális esetben a művész feladata odáig tart, hogy eldöntse, az adott felkérés szakmailag érdekl-e vagy sem, bár ezt is meg szoktuk beszélni. Utána a tárgyalásokat én viszem tovább, melynek során nem csak a pénzről van szó. Egy menedzser

sokkal jobb kondíciókat tud elérni egy művésznél, mint ő saját maga. Volt olyan eset, hogy az egyik vidéki színházban a művész leutazott egy próbára, majd egy napon keresztül ült a nézőtéren, míg a másik szereposztás próbált, mert elmaradt az előzetes beosztás. Ekkor föl hívtam az illetékest, és kértem, hogy amennyire lehet, osszák be előre a művészeket, mert teljesen fölösleges, hogy a művész ott üljön a nézőtéren. Egy művész ezt a fajta konfrontációt érthető okokból nem vállalja, számára ez kellemetlen. Így viszont ez idő alatt el tudott menni más fellépésre.

– Egy énekes mondta nekem egyszer, hogy rettentően kellemetlen neki a honoráriumot szóba hozni, márpedig Magyarországon megesik, hogy a felkérő fél nem említi meg.

– Sajnos gyakran előfordul, hogy ha érkezik egy felkérés, a művészek eludvariaskodják a dolgot, ez pedig számtalan felesleges kört generál, és gyakran megtörténik, hogy a művész belekeveredik egy produkcióba, majd kiderül, hogy nagyon nem arról az összegről van szó, amiért szívesen elvállalná, de ekkor már rettentő nehezen tud kikászálódni belőle. Én mint menedzser viszont biztos nem teszek le úgy telefont, hogy nem hangzik el javaslat a honoráriumra.

– Ma még sajnos nem képeznek sehol művészmenedzsereket, és a színészeket sem tanítják meg arra, hogyan képviseljék az érdekeiket.

– Ez azért van, mert a Színművészetin, illetve a legtöbb művészképző intézményben az a korosztály tanít, amelynek nincs személyes tapasztalata e téren, tehát érthető, hogy nem fog erre hangsúlyt fektetni. Ha majd az a generáció oktat, amelyik maga is menedzserrel dolgozott, változni fog a helyzet.

– Kovalik Balázs mesélte nekem egyszer egy interjúban, hogy a müncheni akadémián, ahol tanszékvezető, még arra is felkészítik a leendő operaénekeseket, hogyan adjanak interjút, hogyan viselkedjenek a kamera előtt stb., szóval egy egészen komplett, teljes képzést kapnak, mondván, az önmenedzselés ugyanúgy része a szakmának, mint az, hogy valaki felmegy a színpadra és elénekli az Il mio tesoro-t mint Don Ottavio.

– Nekem is azok az ügyfeleim értik meg a legjobban a menedzser szükségességét, akik sok időt töltöttek külföldön. Számomra három dolog elengedhetetlen ahhoz, hogy valakit képviselni tudjak. Egyrészt művészileg nagyra kell tartanom, értékelnem az illetőt, másrészt emberileg meg kell bíznom benne, és tudnom kell, hogy azonos az értékrendünk, harmadrészt a művésznél meg kell értenie az én munkám mibenlétét és fontosságát, valamint azt, hogy ez egy kölcsönös együttműködés. Fontos számomra, hogy az adott művész motiváljon, és itt messze nem csak a pénzről van szó. Ez egy intim és sokszor nehéz viszony, a menedzser ismeri az ügyfelei anyagi, sokszor óhatatlanul a magánéleti helyzetét is. Összességében elmondható, minden szempontból a kölcsönös megbecsülés az alapja egy ilyen kapcsolatnak.

– Volt olyan ügyfele, akinek visszautasította a képviseletét?

– Több is. Olyanok, akikkel a fentebb említett három pontból valamelyik nem stimmelt. Volt, akivel nagyon sok pénzt kereshettem volna, mégsem vállaltam. A portfólióm rólam árulkodik, engem minősít, ekképpen ők is képviselnek engem. Akinek a művészetével vagy az emberi oldalával nem tudok azonosulni, azt nem tudom képviselni sem. Persze sokszor a valós időhiány a visszautasítás oka.

– Ügynöksége egyik húzóneve Rost Andrea. Őt hogy szerezte meg magának?

– Egy véletlen találkozás kapcsán, az Operaház művészbejárója előtt ismerkedtünk meg. Beszélgetésbe elegyedtünk, és felvetette a lehetőséget az egyik művésszel való együttműködésre. Ez akkor nem jött össze, de helyette mi kezdtünk közös munkába. Rost Andreának csak a magyarországi fellépéseit, ügyeit koordinálom.

– Egyszer egy menedzsertől azt hallottam, nagyon sok idő, míg egy művész, úgymond, „megtérül”. Amíg kezdő, nem lehet rajta keresni, hosszú-hosszú évek, míg felépíti a karrierjét és befut, amikor pedig már sztár lesz, akkor lelép, vagy átmegegy egy másik ügynökséghez.

– Igen, ez egy nagyon valós és létező probléma. Például Dobszay Pétert, a pályakezdő karmestert azért nem akartam először elvállalni, mert könnyen lehet, hogy tíz év múlva a híres angol Hazard Chase ügynökségnél lesz, ők pedig nálam lényegesen nagyobb eséllyel tudják elintézni például a Royal Albert Hallban való vezénylést, még akkor is, ha Magyarországon én lennék a legjobb menedzser. Ugyanakkor a nagy ügynökségeknek megvan az a hátrányuk, hogy az ember egy a sok közül, nincs meg az a szakmai, emberi odafigyelés, ami egy kisebbnél magától adódik.

– Egy, a nemzetközi porondon is szép sikereket elért fiatal opera-énekesnő mondta nekem, hogy sosem szegődne nagy nemzetközi ügynökséghez, mert ott nem lehet nemet mondani, és olyan szerepeket is el kell vállalni, amelyekre hangilag esetleg még nem predesztinált az ember.

– Ez így van. A nagy gépezetek sokszor így működnek. Annak ellenére, hogy a saját pénztárcám ellen szól, én inkább lebeszélem a művészt egy számára bármilyen szempontból előnytelen munkáról.

– Meg lehet jósolni, hogy kiből lesz sztár? Hisz jóval több nagy tehetség van, mint ahány sztár, és sokszor sajnos nem is esik egybe a kettő.

– A művészi képességeken túl, amelyeknek természetesen nagyon sok összetevőjük van, alapvetően szerintem az számít, hogy egy művész az élete bizonyos szakaszaiban hogyan dönt. Mit vállal el, mit nem. Kivel dolgozik együtt, kivel nem. Tud-e adott esetben nemet mondani egy anyagilag vonzó, de szakmailag előnytelen felkérésre. És persze az is nagyon fontos, ki hogyan közlekedik a világban, milyenek az emberi-szakmai kapcsolatai. Az ember számít teljes komplexitásában.